

VENTA Y BENEFICIO DE CARGOS EN LA ESPAÑA MODERNA: CONSIDERACIONES EN TORNO AL CONCEPTO DE VENALIDAD *

MARÍA DEL MAR FELICES DE LA FUENTE
Universidad de Almería

Desde que a finales de la década de los años sesenta y comienzos de los setenta dos clásicos de la historiografía española, Antonio Domínguez Ortiz y Francisco Tomás y Valiente,¹ iniciaran sus estudios relativos a la venalidad de cargos en la España de la Edad Moderna, los trabajos sobre esta materia han aumentado paulatinamente hasta experimentar una proliferación signi-

* El presente estudio se ha realizado en el marco del Proyecto de Investigación de I+D *Venalidad de cargos y honores en la España del siglo XVIII* (HAR2008-03180) financiado con fondos FEDER por el Ministerio de Ciencia e Innovación.

¹ Entre sus trabajos destacan: Antonio DOMÍNGUEZ ORTIZ, “La venta de cargos y oficios públicos en Castilla y sus consecuencias económicas y sociales”, en *Instituciones y Sociedad en la España de los Austrias*, Barcelona, Ariel, 1985, pp. 146-183; “La venta de cargos y oficios públicos”, en *Política fiscal y cambio social en la España del siglo XVII*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1984, pp. 171-190; “Un virreinato en venta”, en *Mercurio Peruano*, XLIX, n° 453 (1965), pp. 43-51; Francisco TOMÁS Y VALIENTE, *La venta de oficios en Indias (1492-1606)*, Madrid, Instituto de Estudios Administrativos, 1972; “Origen bajomedieval de la patrimonialización y enajenación de oficios públicos en Castilla” en *Actas del I Symposium de Historia de la Administración*, Madrid, Instituto de Estudios Administrativos, 1970, pp. 125-159; “Ventas y renunciaciones de oficios públicos a mediados del siglo XVII”, en *Actas del IV Congreso del Instituto Internacional de Historia del Derecho Indiano*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1976, pp. 725-753; “Ventas de oficios públicos en Castilla durante los siglos XVII y XVIII”, en *Gobierno e Instituciones en la España del Antiguo Régimen*, Madrid, Alianza Editorial, 1982, pp. 151-177; “La venta de oficios de regidores y la formación de oligarquías urbanas en Castilla (siglos XVII y XVIII)”, en *Historia, Instituciones, Documentos*, n° 2 (1975), pp. 525-547; “Opiniones de algunos juristas clásicos españoles sobre la venta de oficios públicos”, en *Filosofía y derecho: estudios en homenaje a José Corts Grau*, Valencia, Universidad de Valencia, Secretariado de Publicaciones, 1977, pp. 627-649; “Ventas de oficios y neofeudalismo”, en *Estudios en recuerdo de la profesora*

ficativa en los últimos años.² No obstante, pese a los avances conseguidos, todavía carecemos hoy de estudios monográficos que definan, entre otras cuestiones, las formas de venta que existieron, las tipologías de los cargos que se enajenaron, los espacios –públicos o privados– donde estos se vendieron, los mecanismos de compra –directos o indirectos–, las formas de pago –en metálico o en especie–, el destino del dinero de las ventas, quiénes mediaron en estas operaciones, quiénes fueron los adquirentes, cómo funcionaron –cuando existieron– los controles institucionales y sociales sobre los compradores de cargos, o cómo se legitimaron las ventas.

Evidentemente, quedan muchos aspectos relacionados con la venalidad por investigar todavía, si bien más importante si cabe que el conocimiento de todos ellos resulta la necesidad de definir exactamente qué fue *venalidad* en el Antiguo Régimen, y qué prácticas pueden considerarse *venales*, en aras a llevar a cabo nuevas investigaciones. Así lo ha puesto de manifiesto recientemente Roberta Stumpf, cuando afirma que es necesario “atribuir un sentido a este concepto para que los indicios que eventualmente podamos encontrar sean correctamente analizados”.³ Señala la misma autora que mientras la historiografía portuguesa y brasileña han sido mucho más restrictivas a la hora de emplear el término “venalidad” –utilizándolo sólo cuando el dinero, y sólo este, había sido fundamental para la obtención de un cargo–, la historiografía española, en contraposición, lo ha utilizado de una forma mucho más extensa, considerando venalidad cualquier operación en la que se consiguió un empleo tras la entrega de un servicio pecuniario,⁴ independientemente de si en el intercambio intervinieron más factores como

Sylvia Romeo Alfaro, II, Valencia, Universidad de Valencia, 1989, pp. 987-1000; “La formación del Estado y la venta de oficios”, en Aquilino IGLESIA FERREIRÓS y SIXTO SÁNCHEZ-LAURO PÉREZ (coords.), *Centralismo y autonomismo en los siglos XVI-XVII: homenaje al profesor Jesús Lalinde Abadía*, Barcelona, Publicacions i Edicions de la Universitat de Barcelona, 1990, pp. 387-399.

² Los estudios sobre venalidad son numerosos, por lo que remitimos a la bibliografía contenida en el monográfico que la revista *Chronica Nova* dedicó hace unos años a estos aspectos: *Venalidad de cargos y honores en la España Moderna*, n° 33 (2007). También puede consultarse la bibliografía inserta en las monografías más recientes sobre el tema: FRANCISCO ANDÚJAR CASTILLO, *Necesidad y venalidad, España e Indias, 1704-1711*, Madrid, Marcial Pons, 2008; ÁNGEL SANZ TAPIA, *¿Corrupción o necesidad? La venta de cargos de gobierno americanos bajo Carlos II (1674-1700)*, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2009; FRANCISCO ANDÚJAR CASTILLO y MARÍA DEL MAR FELICES DE LA FUENTE (eds.), *El poder del dinero. Ventas de cargos y honores en la España del Antiguo Régimen*, Madrid, Biblioteca Nueva, 2011.

³ Cf. en Roberta Giannubilo STUMPF, “Venalidad de oficios en la monarquía portuguesa: un balance preliminar”, en FRANCISCO ANDÚJAR CASTILLO y MARÍA DEL MAR FELICES DE LA FUENTE (eds.), *El poder del dinero...*, cit., p. 338.

⁴ Entendemos por *servicio pecuniario* el desembolso de una cantidad determinada de dinero que implicó la consecución de un cargo u honor –con carácter temporal, vitalicio o perpetuo–, de modo inmediato y por obligación contractual, siendo la inversión de caudal el mérito determinante, y no otro, en la obtención de la merced. Por su parte, el servicio pecuniario pudo realizarse en metálico, o bien en especie, es decir, sufragando con el dinero pagado servicios igualmente requeridos por la Corona como fueron, entre otros, la formación de unidades militares de nueva leva o el suministro de caballos.

la posesión, por parte del adquirente, de otros méritos o servicios. Esta diferente concepción acerca de qué considerar venalidad o no, dificulta bastante los estudios comparativos entre países, por lo que es sumamente necesario que se establezcan criterios unitarios, sobre todo ahora que la investigación portuguesa y brasileña sobre estos temas se encuentra en sus albores.

Ciertamente, hemos de señalar que la proliferación de estudios en la historiografía española relativos a la venta de cargos en los diferentes territorios de la monarquía hispánica, no ha corrido en paralelo a la producción de trabajos que analicen el concepto de venalidad y su relación con los diversos aspectos que delimitaron sus contornos y estructuraron sus modalidades, como son, entre otros, el derecho positivo, el servicio, el mérito, la gracia, el dinero, los mecanismos de herencia, u otros.⁵ En relación a algunas de estas cuestiones ha reflexionado Jean Pierre Dedieu, quien ha definido cuándo el intercambio monetario fue considerado *mérito* o *venta* en base a su uso. El autor distingue, de acuerdo con los últimos estudios de Laurence Fontaine,⁶ entre dos intercambios monetarios que estuvieron en planos distintos y que tuvieron una consideración social dispar: el *Intercambio Aristocrático*, cuando el dinero, dado normalmente en forma de préstamo, se entendió como un servicio –signo de una relación personal entre quien da y quien recibe– que se hacía sin ánimo de lucro ni de devolución, sin esperar nada a cambio de forma inmediata, y en señal de amistad; y el *Intercambio Mercantil*, mediante el cual se desembolsaba dinero para recibir algo a cambio.⁷ La relación de inmediatez entre lo que se daba y lo que se recibía sería la clave para diferenciar con respecto a la venalidad lo que fue mérito y lo que fue venta. En consecuencia, *venta* sería la entrega de dinero a cambio de la inmediata concesión de un cargo u honor por obligación contractual, que implicaba la devolución del dinero en caso de incumplimiento,⁸ mientras que *mérito* fue el donativo o préstamo que se hacía a la Corona –sin plazo fijo de devolución e idealmente sin intereses, o bien con intereses y plazos, pero prorrogables–, cuya contrapartida implicaba la obtención de toda clase de recompensas, siendo éstas otorgadas transcurrido un tiempo y sin obligación explícita por parte del soberano, quien las concedía porque quería.

⁵ Cf. en Jean Pierre DEDIEU, “Acercarse a la «venalidad»”, en Francisco ANDÚJAR CASTILLO y María del Mar FELICES DE LA FUENTE (eds.), *El poder del dinero...*, cit., p. 19. En este trabajo el autor hace un balance de los aspectos de la venalidad que aún quedan por abordar.

⁶ Laurence FONTAINE, *L'économie morale. Pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustrielle*, París, Ed. Gallimard, 2008. Especialmente, pp. 224-254.

⁷ Vid. Jean Pierre DEDIEU y Andoni ARTOLA RENEDO, “Venalidad en contexto. Venalidad y convenciones políticas en la España moderna”, en Francisco ANDÚJAR CASTILLO y María del Mar FELICES DE LA FUENTE (eds.), *El poder del dinero...*, cit., pp. 33-34.

⁸ Que el dinero abonado pudiera ser recuperado por el comprador o por la familia del mismo en caso de no tomar posesión del empleo adquirido, fue una de las cláusulas que solían incluirse en los contratos de venta de cargos. Vid. Francisco ANDÚJAR CASTILLO, “Los contratos de venta de empleos en la España del Antiguo Régimen”, en Francisco ANDÚJAR CASTILLO y María del Mar FELICES DE LA FUENTE (eds.), *El poder del dinero...*, cit., p. 71.

Junto a los aspectos enunciados, otra de las cuestiones poco tratadas con respecto a la venalidad ha sido el problema de la frontera entre ésta y la corrupción, tema que ha sido considerado recientemente por algunos autores como Francisco Andújar o Michel Bertrand.⁹ El primero, en su obra *Necesidad y venalidad*, considera que la venalidad, como resultado de las urgencias impuestas por la situación de crisis económica en que se encontraba la monarquía durante la guerra de Sucesión, no respetó los canales habituales y establecidos para la venta de cargos practicada desde decenios anteriores por el rey, lo que dio paso a modalidades de enajenación, promovidas por la propia monarquía, que han sido interpretadas como indicios de corrupción.¹⁰ Por su parte, Michel Bertrand ha dedicado un reciente estudio a identificar lo que puede considerarse corrupción en las sociedades del Antiguo Régimen, así como a reflexionar sobre cómo abordarla, evitando el peligro de caer en el anacronismo y analizar el hecho desde una visión actual.¹¹

Tampoco se conoce mucho sobre las consecuencias que tuvo la venalidad como sistema de acceso a un empleo, en sustitución a largos años de servicio. Sabemos que el dinero funcionó como un mérito más para la obtención de un cargo, de eso no cabe duda, pero es cierto que no en todos los casos el *servicio pecuniario* a cambio de un puesto fue valorado de la misma manera o aceptado por el grupo de iguales. El rechazo fue mayor cuando quien adquirió un empleo no perteneció al grupo de poder de un lugar determinado. Como señaló Robert Descimon, en la venta de cargos existieron tres etapas: la *provisión*, por la que el soberano, previo pago de un monto determinado, transfería el oficio; el *juramento*, mediante el cual se transfería el oficio al comprador, y la *recepción*, por la cual los compañeros del agraciado lo reconocían como uno más del grupo del que a partir de entonces formaría parte¹². Esta última etapa era fundamental, por cuanto implicaba el recono-

⁹ El autor ha estudiado la corrupción en relación al mundo de la Real Hacienda novohispana de los siglos XVII y XVIII. Vid. Michel BERTRAND, *Grandeur et misère de l'office. Les officiers de finances de Nouvelle-Espagne, XVII^e-XVIII^e siècles*, París, Publications de la Sorbonne, 1999, pp. 27 y ss. Para el caso americano resultan igualmente interesantes, entre otros, los trabajos de Horst PIETSMANN, "Burocracia y corrupción en Hispanoamérica colonial. Una aproximación tentativa", en *Nova Americana*, n.º 5 (1982), pp. 11-37; "Corrupción en las Indias españolas: revisión de un debate en la historiografía sobre Hispanoamérica colonial", en Manuel GONZÁLEZ JIMÉNEZ et al., *Instituciones y corrupción en la historia*, Valladolid, Secretariado de Publicaciones e Intercambio Científico, Universidad de Valladolid, 1998, pp. 31-52.

¹⁰ Francisco ANDÚJAR CASTILLO, *Necesidad y venalidad...*, cit., pp. 315 segs.

¹¹ Michel BERTRAND, "Viejas preguntas, nuevos enfoques: la corrupción en la administración colonial española", en Francisco ANDÚJAR CASTILLO y María del Mar FELICES DE LA FUENTE (eds.), *El poder del dinero...*, cit., pp. 46-62.

¹² Cf. en Robert DESCIMON, "La venalité des offices et la construction de l'État dans la France moderne. Des problèmes de la représentation symbolique aux problèmes du coût social du pouvoir", en Robert DESCIMON, Jean-Frédéric SCHAUB y Bernard VINCENT (eds.), *Les figures de l'administrateur. Institutions, réseaux, pouvoirs en Espagne, en France et au Portugal 16^e-19^e siècle*, Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, 1997, p. 79.

cimiento del comprador como un miembro más del cuerpo en el que ingresaba. Sin embargo, lo que hacía inaceptable la venta era que el adquirente no perteneciera a la elite política, lo que podía provocar que el grupo no lo aceptase como parte del mismo.¹³ Esta circunstancia pone de manifiesto que a pesar de que el dinero podía elevar socialmente a aquellos que hacían uso de él para obtener cargos, también tuvo sus límites. Un caso significativo al respecto es el que protagonizó Miguel Pavón Fuentes –marqués de Casa Pavón en 1704¹⁴–, natural de Morón de la Frontera (Sevilla), quien gozaba de un importante poder económico merced a la propiedad de tierras,¹⁵ que le permitió promocionar socialmente hasta formar parte de la Real Maestranza de Granada (1695),¹⁶ ocupar un puesto de alguacil mayor del Santo Oficio de Sevilla (1699),¹⁷ y convertirse en señor de Mochales (Guadalajara), Moral de Calatrava (Ciudad Real), y Casa Bermeja (Málaga)¹⁸. Prosiguiendo con su ascenso, a comienzos del siglo XVIII Miguel Pavón Fuentes trasladó su centro de actuación a Jerez de la Frontera (Cádiz), donde pretendió reforzar su posición social mediante la compra de una veinticuatría que había salido a subasta pública. La adquisición del cargo sí se hizo efectiva, en 1702, tras el pago de 2.100 ducados, pero no su ingreso en el cabildo municipal de la ciudad, pues el resto de veinticuattros se opusieron a ello, por no pertenecer el referido Miguel Pavón a la elite de poder jerezana.¹⁹

Al hilo de las consecuencias que tuvo la venalidad, y teniendo en cuenta el peso que llegó a ejercer en determinadas coyunturas, algunos historiadores han reflexionado además en torno al absolutismo regio y al poder efectivo que tuvo el soberano en periodos especialmente venales.²⁰ Desde

¹³ Jean Pierre DEDIEU y Andoni ARTOLA RENEDO, “Venalidad en contexto...”, cit., pp. 35-36.

¹⁴ Obtuvo el título nobiliario junto al grado de coronal tras levantar un regimiento de 500 hombres. Archivo General del Ministerio de Justicia (AGMJ), Leg. 213-1, Exp. 1891.

¹⁵ Vid. Francisco Javier GUTIERREZ NÚÑEZ, “El marquesado de Pilares. Herencia de linajes moronenses (siglo XVIII-XX)”, en Juan Diego MATA MARCHENA (coord.), *Actas de las VI Jornadas de Temas Moronenses, 29 de septiembre al 3 de octubre de 2003*, Morón de la Frontera, FFV, 2005, pp. 338-339.

¹⁶ Cf. en Enrique SORIA MESA, “Ascenso social y legitimación en la Granada moderna: la Real Maestranza de Caballería”, en Inés GÓMEZ GONZÁLEZ y Miguel Luis LÓPEZ-GUADALUPE MUÑOZ (eds.), *La movilidad social en la España del Antiguo Régimen*, Granada, Editorial Comares, 2007, p. 176.

¹⁷ Cf. en Jesús Manuel GONZÁLEZ BELTRAN, *Honor, riqueza y poder: Los Veinticuattros de Jerez de la Frontera en el siglo XVIII*, Jerez, Servicio de Publicaciones, Ayuntamiento de Jerez, 1997, p. 101.

¹⁸ Cf. en Francisco Javier GUTIERREZ NÚÑEZ, “El marquesado de Pilares...”, cit., p. 339.

¹⁹ La veinticuatría fue destinada entonces a formar parte de la dote de su hija, Micaela Pavón Fuentes, quien en 1712, tras recibir su valor en metálico, la renunció a favor de su hermano, Fernando Pavón Fuentes. Vid. Jesús Manuel GONZÁLEZ BELTRAN, *Honor, riqueza y poder...*, cit., pp. 107 y 144.

²⁰ Véanse al respecto, entre otros trabajos, las recientes páginas que el Dr. Francisco Andújar Castillo ha dedicado a reflexionar sobre la relación entre venalidad y absolutismo. En ellas se incluyen además referencias bibliográficas sobre otros estudios que han abordado el

que hace casi tres décadas Antonio Domínguez Ortiz definiera las ventas de cargos, en el ámbito municipal, como “una manifestación más del creciente peso del Estado”,²¹ numerosos autores se han sumado a esta opinión, si bien han surgido interpretaciones contrapuestas que consideran que la venta de oficios recortó la capacidad de acción de la monarquía a la vez que cedió competencias y poderes a los concejos. Existen también posturas intermedias que creen que la venalidad, aún siendo expresión máxima del absolutismo regio, puede convertirse asimismo en un claro reflejo de debilidad del propio sistema,²² planteamiento que está en sintonía con algunos estudios recientes que han matizado el significado que se le ha dado hasta al momento al concepto de “absolutismo”. Tal es el caso de los trabajos de Mark Potter –quien habla del “absolutismo imperfecto”, y precisa que esta forma de gobierno no siempre consistió en la imposición de la voluntad del rey o del modelo centralizado de poder político– y William Beik para el caso francés, o de Joaquim Albareda para el caso español.²³ Como afirma Francisco Andújar, en España, las formas de consenso con las ciudades a la hora de negociar las contribuciones fiscales de éstas, la negociación con el reino a través de las Cortes, o la permanente colaboración en el reclutamiento de las elites, los poderes intermedios, o la nobleza, por ejemplo, serían algunas muestras de la “imperfección” que señalaba Potter, y de la necesaria colaboración de ciertos sectores sociales que precisaba el poder “absoluto” del monarca.²⁴ Por tanto, la venalidad sería una forma más de “colaboración” con el soberano, por parte de quienes disponían de caudales suficientes como para invertir en la compra de cargos, tal y como sostiene el mismo autor. De este modo, según los planteamientos de Irving A. A. Thompson, la Corona conseguiría además integrar a las elites locales dentro del sistema político de la monarquía.²⁵ En cualquier caso, como puede derivarse de lo expuesto, la

tema. Vid. Francisco ANDÚJAR CASTILLO, “Los contratos de venta de empleos...”, cit., pp. 79-82; y “La venalidad de los cargos y honores en España y América en el siglo XVIII” (en prensa). Agradezco al autor su generosidad por permitirme la consulta del texto antes de ver la luz impresa.

²¹ Cf. en Antonio DOMÍNGUEZ ORTÍZ, *Política fiscal y cambio social en la España del siglo XVII*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1984, p. 183.

²² Francisco ANDÚJAR CASTILLO, “La venalidad de los cargos y honores...”, cit. (en prensa). Como asegura el propio autor, la venta de cargos públicos sería “una expresión de la debilidad del poder absoluto de un monarca que, por dinero, se plegaba ante las numerosas cláusulas que se pactaban en los contratos cada vez que se vendían cargos, en especial, los que tenían el carácter de perpetuos”, ya que estos cargos serían privatizados por los compradores, quienes a su vez podrían revenderlos, escapando así, del control real, los sucesivos nombramientos en el puesto enajenado. No obstante, al mismo tiempo, la propia facultad que tenía el rey de nombrar agentes de la monarquía por dinero, sería una clara muestra de su extenso poder.

²³ Vid. Francisco ANDÚJAR CASTILLO, “Los contratos de venta de empleos...”, cit., p. 80.

²⁴ *Ibid.*

²⁵ Irving A. A. THOMPSON, “Patronato real e integración política en las ciudades castellanas bajo los Austrias”, en José Ignacio FORTEA PÉREZ (ed.), *Imágenes de la diversidad. El mundo urbano en la Corona de Castilla (s. XVI-XVIII)*, Cantabria, Universidad de Cantabria, Asamblea Regional de Cantabria, D.L., 1997, pp. 475-496.

venalidad entrañaría una doble faz, pues como expone María López Díaz, en ella: “se da la paradoja de que puede ser considerada como un mecanismo que debilita la monarquía, restándole capacidad de intervención en dichos ámbitos, pero también como un mecanismo que refuerza su penetración en el territorio y ámbito local”.²⁶

Además de los elementos señalados, y centrándonos ya en el tema que nos ocupa, uno de los principales debates que se ha generado en los últimos años en torno a la venalidad, ha sido, sin duda, la consideración de este término, por parte de algunos historiadores, como algo distinto al “beneficio”.²⁷ Según estos autores no todos los cargos que fueron dados por precio pueden considerarse cargos venales, pues los llamados “cargos beneficiados” serían algo diferente a los “cargos vendidos”, y por tanto, estarían fuera de lo que tradicionalmente se ha considerado *venalidad*, es decir, la obtención de un cargo por dinero –dado en metálico o en especie–, siendo éste el mérito principal para recibir un nombramiento.²⁸

Esta diferenciación entre cargos “beneficiados” y “vendidos” fue planteada por primera vez en la década de los años setenta del siglo pasado por un sector de historiadores americanistas, entre los que destacan Alberto Yali Román y Fernando Muro Romero, quienes entendieron que el “beneficio” de cargos suponía que la Corona percibía un provecho o beneficio adicional –económico– por el desempeño de sus normales funciones de nominar individuos para determinados cargos, lo cual no implicaba la venta propiamente dicha del cargo, ya que el comprador no adquiría la propiedad del mismo, como sí ocurría cuando se enajenaban regidurías, escribanías u otros cargos “verdaderamente vendibles”.²⁹ En este mismo sentido se pronunció también Tamar Herzog, quien señaló que el término “beneficio” se empleaba para distinguir los oficios “beneficiados” de los “vendibles y renunciables”, puesto

²⁶ Cf. en María LÓPEZ DÍAZ, “Enajenación de oficios y gobierno de los pueblos: las ciudades gallegas en el siglo XVII”, en FRANCISCO JOSÉ ARANDA PÉREZ (COORD.), *La declinación de la Monarquía Hispánica en el siglo XVII. Actas de la VII Reunión Científica de la Fundación Española de Historia Moderna*, Cuenca, Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha, 2004, p. 722.

²⁷ No debemos confundir el término “beneficio” que aquí empleamos con el “beneficio eclesiástico”, que consistía en un conjunto de derechos y emolumentos que obtenía un eclesiástico de un oficio o de una fundación o capellanía. En consecuencia, debe entenderse el sentido de “beneficio” como la obtención de un empleo o cargo mediante el desembolso de una cantidad determinada de dinero.

²⁸ Este es el significado que ya se le daba al término según el *Diccionario de Autoridades*, publicado en 1726. *Venalidad* significaba exactamente: “La aptitud de ser vendida alguna cosa, o el vicio del cohecho con dinero”. En cuanto al significado de *venal*, se definía como: “lo mismo que vendible o expuesto a la venta”, y, en otra acepción, se aplicaba “al sujeto que se deja corromper con dádivas, o dinero”. *Diccionario de Autoridades*, Madrid, 1739, T. VI, p. 493.

²⁹ Alberto YALÍ ROMÁN, “Sobre alcaldías mayores y corregimientos en Indias. Un ensayo de interpretación”, en *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikaa (Anuario de Historia de América Latina)*, n° 9 (1972), p. 34. Vid. además Fernando MURO ROMERO, “El beneficio de oficios públicos con jurisdicción en Indias. Notas sobre sus orígenes”, en *Anuario de Estudios Americanos*, n° 35 (1978), pp. 1-67.

que el “beneficio” de un cargo sólo adjudicaba su ejercicio por un tiempo determinado, sin dar al adquirente ningún derecho patrimonial sobre el mismo.³⁰ La venta, en cambio, supondría una transacción entre la Corona y el comprador, que adquiriría a perpetuidad un empleo con facultad incluso de transmitirlo por herencia o volverlo a enajenar a un tercero. En consecuencia, los cargos “beneficiados” no otorgarían derechos patrimoniales sobre los mismos a sus compradores, mientras que los “vendidos” sí supondrían un bien privado del adquirente.³¹ Esta vinculación entre “venta” y “propiedad”, según Francisco Andújar, quedó sustentada para el caso americano en los llamados oficios “vendibles y enajenables”, los cuales se vendieron con carácter de perpetuos, en su gran mayoría, en el propio territorio indiano. En contraposición estarían los oficios “beneficiados” que implicaban el desempeño temporal de un cargo por espacio de tres u ocho años –dependiendo del tipo de cargo–, si era una alcaldía mayor o un gobierno, o bien, durante una vida, si se trataba de una magistratura de justicia o un empleo de hacienda.³²

Más recientes aún son los planteamientos que en esta misma línea ha argumentado uno de los principales estudiosos del “beneficio” de cargos en América, Ángel Sanz Tapia, quien mantiene que no es correcto identificar “beneficio” con “venta” por cuanto “los oficios beneficiados lo eran temporalmente y además reunían distintas condiciones que los oficios vendibles”.³³ En una de sus últimas publicaciones ha definido el término “beneficio” como: “la entrega de un dinero, donado o prestado, a la Real Hacienda para obtener el nombramiento de un cargo que conlleva potestad judicial, de modo que la transacción se justifica como un servicio económico hecho al Rey”.³⁴ En consecuencia, según este autor, el concepto de “beneficio” se aplicaría tan sólo a los cargos que se ejercieron de forma temporal y que incluyeron administración de justicia.

Para simplificar, podemos aseverar que, según los historiadores que mantienen la distinción entre “venta” y “beneficio”, las diferencias básicas entre ambos significados estarían en que son dos conceptos jurídicos diferentes, y en la distinta duración del ejercicio del cargo, pues mientras la

³⁰ Tamar HERZOG, *La administración como un fenómeno social: la justicia penal de la ciudad de Quito (1650-1750)*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1995, p. 54.

³¹ Otra autora que ha insistido en esta diferenciación, basándose en que los empleos del ejército “beneficiados” conferían a sus titulares el derecho de ejercerlos de forma vitalicia, pero no su propiedad, ha sido María López Díaz. Vid, María LÓPEZ DÍAZ, “Los hispanistas franceses y su influencia en la historiografía modernista española. Estado e instituciones peninsulares”, en *Mediterránea. Recherche Storiche*, nº 6 (2009), p. 253.

³² Vid. Francisco ANDÚJAR CASTILLO, “Los contratos de venta de empleos...”, cit., pp. 63-68.

³³ Esta idea se repite en diversas publicaciones del autor. Vid., entre otras, Ángel SANZ TAPIA, “Canarios en cargos políticos americanos (1670-1700)”, en Francisco MORALES PADRÓN (coord.), *XIII Coloquio de Historia Canario-Americana. VIII Congreso Internacional de Historia de América (AEA)*, Las Palmas de Gran Canaria, Cabildo de Gran Canaria, 2000, pp. 2558-2574.

³⁴ Cf. en Ángel SANZ TAPIA, *¿Corrupción o necesidad?...*, cit., p. 53.

“venta” comportaba la propiedad perpetua del oficio adquirido, el “beneficio” implicaba el desempeño del mismo de forma temporal, y debía incluir además, según las afirmaciones de Ángel Sanz Tapia, la administración de justicia. Recientemente, algunos trabajos del profesor Francisco Andújar, aunque han aceptado la diferenciación jurídica entre beneficio y venta, han refutado parte de estas afirmaciones y han puesto de manifiesto que la distinción entre estos dos términos no es más que una separación artificial, “pues ambos conceptos definen una misma realidad: la obtención de un cargo por dinero, o si se prefiere, siguiendo el lenguaje de la época, por un servicio pecuniario”.³⁵ Afirma, además, que el término de “donativo” o “dinero donado” al que hace referencia la definición de “beneficio” antes expuesta, no es más que la designación que se utilizó para encubrir la obtención de un cargo a cambio de dinero. Del mismo modo, la calificación del beneficio como un “dinero prestado”, responde al modo en que se producían las transacciones, pues una parte del precio del cargo se pagaba como “servicio pecuniario” y otra en calidad de “préstamo”, de modo que la hacienda regia debía devolver éste último en el tiempo estipulado. Francisco Andújar también plantea que vincular “cargo beneficiado” a cargo con potestad judicial es erróneo, pues esto no se cumple en todos los casos. Si aceptáramos esa premisa no serían cargos beneficiados, por ejemplo, los empleos de las hacienda de las cajas reales de América que estudió en su día Michel Bertrand para el caso de Nueva España.³⁶ En cuanto a la temporalidad de disfrute del cargo, los términos “venta” y “beneficio” se emplearon de modo indistinto para definir la provisión de un cargo por dinero, con independencia del tiempo de disfrute.³⁷

En resumen, la esencia de la distinción entre “beneficio” y “venta” estaría marcada tan sólo por una separación jurídica en cuanto a la propiedad del cargo, pues es cierto que en la época, a menudo se solía distinguir entre oficios “beneficiados” y “vendidos”, porque entre estos últimos se consideraban los enajenados a perpetuidad, en los cuales, mediante la operación de venta, la Corona perdía la propiedad sobre ellos para transferirla a un particular que, desde ese momento podía disponer libremente del cargo y transmitirlo por herencia o por nueva venta. Por el contrario, en los cargos “beneficiados” por un determinado período de tiempo o de forma vitalicia, la Corona conservaba la propiedad, dejando el “usufructo” –es decir, el goce y la percepción del salario– a quienes le hubieran hecho el correspon-

³⁵ Cf. en FRANCISCO ANDÚJAR CASTILLO, “Venalidad y movilidad social en la España de los siglos XVII-XVIII. Reflexiones conceptuales y ocultaciones para ascender”, en José María IMÍZCOZ BEUNZA y FRANCISCO CHACÓN JIMÉNEZ (eds.), *Procesos de movilidad social en la España moderna. Elites, redes y monarquía*, Madrid, Sílex (en prensa).

³⁶ MICHEL BERTRAND, *Grandeur et misère de l'office...*, cit.

³⁷ Al respecto véase, FRANCISCO ANDÚJAR CASTILLO, “Los contratos de venta de empleos...”, cit., pp. 63-68.

diente servicio pecuniario. Que “venta” y “beneficio” fueron dos caras de una misma moneda, más allá del tiempo de disfrute del cargo que comportara cada “modalidad” de enajenación, se pone de manifiesto además en el deseo que mostraron los compradores de ocultar la “mancha” del vil metal, pues hubo una intención generalizada en los procesos de negociación de silenciar el dinero que había mediado en la obtención de los cargos, aunque éstos se hubieran adquirido en calidad de simples “beneficios”.³⁸

La definición de “beneficio” como algo distinto de la “venta”, se hace todavía más insostenible si trasladamos esta distinción a la enajenación de los títulos nobiliarios, pues todos los que fueron otorgados por precio a lo largo de la primera mitad del siglo XVIII, se concedieron a perpetuidad, de modo que no cabría hablar de “títulos beneficiados”, sino únicamente de “títulos vendidos”. Sin embargo, la documentación relativa a títulos nobiliarios se refiere a ellos siempre como “títulos beneficiados”, no como “títulos vendidos” o “ventas”. El empleo exclusivo en estos casos del término “beneficio” no implica que en el siglo XVII o XVIII el concepto de “beneficiar” se considerara algo diferente a “vender”, todo lo contrario, pues incluso el propio *Diccionario de Autoridades*, publicado en 1726, definía el término “beneficio” como: “lo que se adelanta y da voluntariamente o condicionalmente para obtener algún empleo, dignidad, o cargo honorífico o lucroso: como tanta cantidad de dinero, tal o tal alhaja de valor o estimación, aunque por lo general siempre se entiende porción competente de dinero”; y la palabra “beneficiar” como: “conseguir y obtener algún empleo, ministerio y cargo, mediante la anticipación y desembolso de alguna cantidad de dinero o cosa de estimación y precio; y porque esto redundaba en beneficio de quien le da y confiere, se dice Beneficiar”.³⁹ Por tanto, la palabra “beneficio” o “beneficiar” se empleaba en el sentido de que quien vendía, ya fuera un particular, una institución o incluso la propia Corona, se “beneficiaba” de lo percibido por la venta de un cargo u honor. En consecuencia, “venta” y “beneficio” definieron una misma realidad: la obtención de un título nobiliario por dinero, o lo que es lo mismo, por un servicio pecuniario. Sin embargo, la historiografía más tradicional sí que ha mantenido una diferenciación entre ambos conceptos, pues según algunos autores, los “títulos beneficiados” no se corresponderían con “títulos vendidos” o “venales”, a pesar de que en ambos casos el dinero fuera el principal mérito argüido. Esta diferenciación no pretendió en su día otra cosa más que ocultar la presencia del desembolso económico, ya que empleando el término “beneficio” la compra quedaría más disimulada, y la obtención del honor no se vería “manchada” por la presencia del dinero. De este modo, el primer autor que se acercó al estudio de cuatro títulos de Castilla que el monarca concedió al monasterio de San Isidoro de León, en 1728, para “beneficiar” y financiar con su producto

³⁸ *Ibid.*, p. 67.

³⁹ *Diccionario de Autoridades*, Madrid, 1726, T. I, p. 593.

la reconstrucción de su Basílica y Panteón, aseguró que aquellas mercedes “no fueron vendidas sino beneficiadas”, y que, por tanto, no podían considerarse como ventas.⁴⁰ Otros trabajos que han abordado los títulos “beneficiados” se han mantenido en la misma línea de definir el “beneficio” como algo distinto de la venta, concretándolo como un “donativo pecuniario” que aportaba una persona,⁴¹ o bien, como algo que “escapa, si no conceptual sí formalmente, a la política gubernamental de ventas de oficios públicos, hidalguías, hábitos de las Órdenes Militares, señoríos, jurisdicciones, rentas reales, etcétera, en tanto que, en la práctica totalidad de los casos, con tal beneficio no se busca incrementar de manera directa los ingresos de la Hacienda real, sino que no graviten sobre ella gastos de diversa naturaleza”.⁴² Según esta interpretación, las hidalguías y hábitos sí se habrían vendido, a diferencia de los títulos nobiliarios, que se habrían “beneficiado”, con el fin único de ahorrar determinados pagos que, de otro modo, hubieran repercutido en la hacienda regia. Cuando estos títulos se concedieron en blanco a instituciones religiosas o ciudades para que los vendieran y sufragaran con su producto diversos gastos, la enajenación de estos honores sí estuvo encaminada a evitar que la Corona tuviera que hacer frente a determinados costes de construcción o reparación, en el primer caso, o bien, de hombres y caballos, ya que en lo que respecta a las ciudades, lo recaudado con las ventas solía destinarse a la financiación de servicios de esta índole ofrecidos al rey. Pero, ¿qué ocurre cuando los títulos fueron enajenados, por ejemplo, desde la propia Corte o por virreyes y gobernadores de Indias? En estos casos, el fin de las ventas no sería librar a las arcas reales de gastos sino recaudar ingresos para la guerra u otras necesidades.

La asimilación de “beneficio” y “venta” se pone de manifiesto además en los títulos nobiliarios que fueron enajenados a través de instituciones religiosas, pues aunque en todo momento fueron denominados como “títulos beneficiados”, se trató claramente de auténticas ventas, pues desde el momento en que se firmaba una escritura de compra, se entregaba un dinero a cambio del título –normalmente 22.000 ducados– y el convento o monasterio se comprometía a devolver dicha cantidad en caso de que la merced no fuera finalmente aprobada por el monarca en cabeza del comprador⁴³.

⁴⁰ Vicente CADENAS Y VICENT, “De cuatro Títulos de Castilla que, para beneficiar, concedió el rey don Felipe V a la Real Colegiata de San Isidoro”, en *Hidalguía*, n.º 19 (1956), pp. 753-776. Sobre la venta de estos títulos, véase además, María del Mar FELICES DE LA FUENTE, “El acceso venal a la nobleza titulada en la primera mitad del siglo XVIII: los monasterios como espacios de venta”, en José María IMÍZCOZ BEUNZA y FRANCISCO CHACÓN JIMÉNEZ (eds.), *Procesos de movilidad social en la España moderna. Elites, redes y monarquía*. Madrid, Sílex, (en prensa).

⁴¹ José de VILANA Y PETIT, “Títulos de Indias. Estudio de los «beneficiados»”, en *Cartela Heráldica*, n.º 9 (1973), pp. 15-17.

⁴² Ramón MARURI VILLANUEVA, “Poder con poder se paga: títulos nobiliarios beneficiados en Indias (1681-1821)”, en *Revista de Indias*, vol. 69, n.º 246 (2009), p. 208.

⁴³ El concepto de venta ha sido definido por Jean Pierre Dedieu como “la entrega de dinero a cambio de la inmediata concesión de un cargo, por obligación contractual que implica

Esta cláusula se reflejó, por ejemplo, en la escritura de compra que firmó Lorenzo López de Porras con el convento de Nuestra Señora del Carmen de la villa de Sádaba, en Aragón, a quien compró uno de los dos títulos de Castilla en blanco que recibió en 1738 para reconstruir su iglesia.⁴⁴ En ella, se hacía constar que el convento “cedía y traspasaba” la merced a Lorenzo López de Porras, y que “pareciendo lo contrario, volverá y restituirá el mencionado convento a dicho don Lorenzo López de Porras o a quien por él sea parte legítima de dichos veinte dos mil ducados de vellón”,⁴⁵ cantidad ésta que había abonado por el título. En la misma escritura de compra se hacía constar además una cláusula, no habitual en otras escrituras, que daba facultad al comprador para poder revender el título a quien quisiera.⁴⁶

Como puede apreciarse, los argumentos que diferencian entre “beneficio” y “venta” son débiles y están llenos de contradicciones, pues a fin de cuentas se trató de una misma realidad designada de dos modos diferentes. Cuando el rey “vendía” o “beneficiaba”, lo que estaba haciendo era otorgar un cargo o un honor a quien presentaba como mérito principal el desembolso de una determinada cantidad de dinero, amén de que contara además con otros méritos o servicios. Desde luego, en la obtención de estas mercedes, el dinero o “servicio pecuniario” funcionó como un servicio más, y procuró, al igual que los servicios o méritos acumulados en la guerra, la administración, la Corte u otros ámbitos de gobierno de la Monarquía, el acceso a toda clase de empleos y dignidades que procuraba el rey. Allegar recursos a la Corona fue un mérito muy valorado a la hora de obtener recompensas, sobre todo cuando se trató de recursos materiales –como hombres, caballos, avituallamiento, armamento, etcétera– o monetarios. Por tanto, como ha puesto de manifiesto Jean Pierre Dedieu recientemente, la aportación de dinero fue un mérito como otro cualquiera,⁴⁷ aunque es cierto que tuvo

la devolución del dinero en caso de incumplimiento” (cf. en Jean Pierre DEDIEU y Andoni ARTOLA RENEDO, “Venalidad en contexto...”, cit., p. 34). Por tanto, siguiendo esta definición, la enajenación de títulos nobiliarios a través de conventos o monasterios pueden considerarse como ventas en toda regla.

⁴⁴ El otro título fue adquirido por Luis Francisco de la Cruz Mesía, quien tituló como marqués de Dos Fuentes en 1741. Al igual que en el caso de Lorenzo López de Porras, la institución religiosa, una vez acordada la venta, se comprometió a devolverle los 22.000 ducados que había pagado por la merced, en caso de que la Cámara de Castilla no aprobara aquella operación (vid. María del Mar FELICES DE LA FUENTE, “Del comercio a la nobleza titulada: la compra del título nobiliario de marqués de Dos Fuentes”, en Ofelia REY CASTELAO y Roberto J. LÓPEZ (eds.), *El mundo urbano en el siglo de la Ilustración*, vol. II, Santiago de Compostela, Dirección Xeral de Turismo, 2009, p. 523).

⁴⁵ AGMJ, Leg. 188-2, Exp. 1662.

⁴⁶ *Ibid.* La escritura rezaba así: “y en caso de que el referido don Lorenzo López de Porras, no quiera usar de la presente cesión, renuncia o traspaso para titularse usando de ella, pueda en nombre del referido convento principal del otorgante en cuyo lugar, y derecho le subroga, con acción y poder en causa propia, ceder, renunciar y transferir el dicho título de Castilla, a favor de otra persona la que quisiere y señalare dicho don Lorenzo López de Porras [...]”.

⁴⁷ Jean Pierre DEDIEU y Andoni ARTOLA RENEDO, “Venalidad en contexto...”, cit. pp. 29-45.

una menor consideración social, y de ahí que gran parte de los compradores de cargos o títulos nobiliarios desearan ocultar la presencia del servicio pecuniario.

A modo de conclusión, podemos afirmar que a pesar del debate generado en torno a la “venta” y el “beneficio”, y a su consideración por algunos historiadores como dos términos distintos, tal diferenciación en la práctica, no se dio, pues al fin y al cabo, en ambos casos se conseguía un cargo o un honor tras presentar como mérito principal el desembolso de una cuantía determinada de dinero. Asimismo, el concepto de “beneficio” se aplicó durante el Antiguo Régimen de forma indistinta, por lo que todos los cargos u honores que se concedieron por precio fueron “beneficiados”, en cuanto que el producto de la enajenación, según la definición expuesta más arriba, “beneficiaba” a quien “daba y confería” la merced, en este caso, la Corona o un particular. Por tanto, más allá de la diferenciación jurídica que existió entre ambos conceptos en el caso de los cargos adquiridos, “beneficio” y “venta” fueron dos manifestaciones de una misma realidad, la venalidad.